

# L!NDSKOV



## Q&A til brug for dialog med politikere, administration og medier



**Brancheforening for private  
referencenet i Danmark**

**Opdateret udgave  
november 2020**



#	Q	A
1.	Er markedet for satellitbaserede navigations- og præcisionsdata - de såkaldte RTK-tjenester - ikke et utroligt lille marked, som i dag blot fungerer som en hæmsko for større sektorer - ex byggeri og landbrug?	<i>Det er sandt, at markedets omsætning er relativt lille, men markedet består af en række private aktører, som i fri konkurrence har en både faglig og kommerciel interesse i at fremme udviklingen - både indenfor vores niche og inden for en række kundesegmenters respektive brancher.</i>
2.	Udnytter I ikke den svage konkurrencegrad på markedet til at tage overpris for jeres service?	<i>Der er på ingen måde svag konkurrence. Det er i øvrigt en misforståelse, at markedet bliver defineret som marked for referencenet. Det er kun sandt for under 1-5% af kunderne på vores net. Referencenetet hænger derimod mere sammen med udstyret på de maskiner, som bruger GPS data - eksempelvis landbrugsmaskiner, landinspektørudstyr mm.</i>
3.	Bliver anlægget af dette netværk ikke meget billigere, når det kun gøres én gang - frem for den nuværende situation, hvor der er flere parallelle netværk?	<i>Anlægningsomkostninger ved opsætningen overstiger i høj grad vedligeholdelsesomkostningerne. Vores net er etableret i samarbejde med lokale virksomheder, og vi har derfor ikke skulle opkøbe grunde i hele landet for at kunne etablere vores net. Såfremt staten har planer om at etablere yderligere egne mastepositioner frem for at benytte eksisterende bygninger, vil statens omkostninger langt overstige vores egne - til trods for de nuværende parallelle referencenet.</i>
4.	Vil den offentlige aktør ikke kunne levere en meget mere stabil service? De skal jo ikke hele tiden tænke på kosteffektiviteten og profit?	<i>Vi er drevet af at gøre vores kunder tilfredse, og er konstant presset til at levere den bedst tænkelige service. I forhold til de tekniske aspekter tilbyder flere aktører på markedet en helhedsløsning, hvor man som kunde får både udstyr og data. Vores løsning sikrer, at udstyret og navigationsdata - der begge er konkurrenceudsat - fungerer optimalt sammen.</i>
5.	På europæisk plan arbejder man på flere store projekter, fx Galileo. Er jeres netværk ikke blot en hæmsko for dette store, internationale projekt?	<i>Galileo og vores referencenet kan ikke sammenlignes. Galileo er et produkt af en længere europæisk politisk proces om international satellitpolitik. Efter vores opfattelse har Galileo reelt ikke noget med referencenet at gøre og vores ydelse er derfor på ingen måde en konkurrent til Galileo. En yderligere statslig indtræden på dette marked vil i øvrigt underminere finansieringsmodellen for Galileo.</i>
6.	Det nuværende referencenetværk er ikke særligt systematisk sat op. Vil det ikke betyde, at forbrugerne kunne få en meget bedre service, hvis man placerede disse stationer mere geografisk korrekt - noget som kun er muligt, hvis det lægges i statsligt regi?	<i>Vores netværk er faktisk systematisk sat op og leverer en meget præcis tjeneste i hele landet. Hverken driftssikkerheden eller nøjagtigheden vil kunne forbedres i samlet statsligt regi. Herudover skal det bemærkes, at dette referencenet ikke er til anvendelse for private forbrugere, men alene professionelle aktører med særligt udstyr.</i>
7.	Jeres service er en vigtig del af mange virksomheders daglige virke. Burde den ikke betragtes som en central del af infrastrukturen, ligesom mange andre lignende services? Vi har tidligere haft problemer med at sælge ud af vores grundlæggende infrastruktur og	<i>Det er sandt at vores referencestationer er et vigtigt værktøj for mange virksomheder i deres daglige virke. Men forskellen på os og de nævnte eksempler er, at vores service og udstyr henvender sig til en relativt smal og afgrænset gruppe af erhvervsdrivende. Vores løsninger og services sælges primært på abonnement og udgør en ret begrænset omkostning for brugerne. Der er i øvrigt ikke tale om at sælge ud, men at sikre fri konkurrence i et</i>

#	Q	A
	<p>samfundsværdier som fx Københavns Lufthavne, TDC, DONG, DSB og PostDanmark. Hvorfor skulle GPS-data være anderledes?</p>	<p><i>velfungerende marked - og at staten således ikke bidrager til unfair konkurrence.</i></p>
8.	<p>Er dette ikke blot et forsøg på at redde en døende branche, der alligevel bliver overhalet af Google m.fl. om nogle få år?</p>	<p><i>Erfaringer viser jo, at det kan være svært at spekulere i fremtidens teknologiske udvikling, men hvis vi i et øjeblik antager dette er tilfældet, vil det jo være ineffektivt at staten foretog en større millioninvestering for at sikre en teknologi, der bliver overflødiggjort i løbet af få år. Alle taler om, at der mangler penge til velfærd - hvorfor så investere yderligere i en smal teknologi, hvor private virksomheder i dag tager risikoen? Vi har allerede foretaget investeringen og er meget opmærksomme på at udvikle vores forretning, så den følger med den teknologiske udvikling - og vi forsøger derfor også at være beredte på en disruption af markedskonstellationen.</i></p>
9.	<p>Hvorfor tilbyder I ikke bare denne service gratis eller indgår samarbejde med SDFE og tjener pengene ved salg af udstyr? Ifølge jer selv er det jo alligevel dér, den største fortjeneste ligger.</p>	<p><i>Vi er meget opsatte på at indgå samarbejder med alle formål, der er i almenvællets interesser - det gør vi blandt andet ved at give forskere og uddannelsesinstitutioner fri og fuld adgang til vores referencenetværk. Når vi ikke finder det formålstjenligt at adskille service og salg af udstyr skyldes det blandt andet, at de teknologiske komplikationer i forbindelse med at få de to systemer til at arbejde sammen kræver en fuld og lige adgang til måde software og hardware. Det vil derfor komplicere det unødigt for vores kunder, hvis de ikke længere kunne få en komplet pakke hos én af markedets aktører. Desuden vil et skattefinansieret udbud af servicen betyde, at vi og de andre private aktører vil være nødsaget til at hæve prisen på vores udstyr - hvilket ville være en yderligere belastning for kunden. Derudover vil de offentlige investeringer, der i dag foretages af private, skulle tages fra andre områder i statsbudgettet. Hvem foretager denne prioritering og er omkostningerne herved synlige og kendte?</i></p>
10.	<p>Hvordan sikrer I, at de data, I indsamler på jeres kunder, ikke bliver hacket og derved kunne blive brugt som vigtige informationer ifm. industrispionage?</p>	<p><i>Sikkerheden er et aspekt, man altid skal tage alvorligt, når man arbejder med vigtige data. Vores data beskyttes af tidens mest moderne it-sikkerheds-løsninger - hvilket betyder, at vi endnu ikke har oplevet et angreb. Herudover overholder vi GDPR (Persondataforordningen). Data er i øvrigt sikret godt gennem et dynamiske marked, der konkurrerer på flere parametre - og ikke mindst ved, at data bliver splittet mellem forskellige virksomheder frem for, at alle data ligger samlet fx i et statsligt monopol.</i></p>
11.	<p>Rapporten fra Deloitte pointerer, at der kan være flere fordele ved at indsamle data fra brugerne af referencenetværket - herunder at man blandt andet får større analysegrundlag, som kan hjælpe det</p>	<p><i>Vi arbejder altid ud fra en præmis om, at kunden ejer sine egne data - og vi analyserer derfor ikke på de data, som kunderne sender igennem vores system. Derfor stiller vi os også på vores kunders vegne skeptiske overfor Deloitte-rapportens "anbefalede" pilotprojekter, da de indeholder flere elementer, der kræver, at data fra private</i></p>

#	Q	A
	teknologiske fremskridt. Mener I ikke, at rapportens anbefalinger er troværdige?	<i>aktører og brugere analyseres. Beskyttelse af private data betyder ikke, at det teknologiske fremskridt mindskes, idet vi som udbydere af de private tjenester allerede i dag stiller data til rådighed for fx offentlige institutioner, såfremt der gives samtykke fra kunderne. For at styrke de danske innovationsvirksomheder stiller vi herudover data og services gratis til rådighed for opstartsvirksomheder.</i>
12.	I Rapporten konkluderes det, at der ikke er samfundsøkonomisk gevinst ved at lave en statslig RTK-tjeneste. Hvorfor er I fortsat modstandere af et statsligt referencenet, når rapporten taler til jeres fordel?	<i>Rapporten afviser ikke entydigt, at man bør oprette et statsligt RTK-netværk, men lægger derimod vægt på gennemførelsen af pilotprojekter - og den er samtidig delvist uklar i sit brug af ordet "data infrastruktur". Vores fokus er, at vi kan blive ved med at levere en god service til vores kunder og samtidig bevare det teknologiske fremskridt gennem markedets frie konkurrence.</i>
13.	Hvad er det især i Deloitte-rapporten, som I ser som problematiske konklusioner?	<i>Såfremt man politisk vælger at efterleve de anbefalinger, der præsenteres i rapporten, mener vi, at der er flere centrale områder, hvor dette kunne få konsekvenser for markedet, men endnu højere grad for vores kunder. Rapporten argumenterer for, at der kunne være flere forskningsmæssige fordele i at benytte big data til at styrke det teknologiske fremskridt. Selvom dette meget vel kan være sandt, er det vores opfattelse, at dette kunne kategoriseres som et voldsomt indgreb og overvågning af private virksomheder.</i>
14.	Hvordan vurderer I rapportens troværdighed?	<i>Rapportens metodiske styrke er ikke så høj, da den primært baserer sin argumentation på empirisk svage case-studier. Samtidig har vi på baggrund af de aktindsigter, vi i sin tid har søgt, grund til at stille alvorlige spørgsmålstegn ved rapportens neutralitet. En mailkorrespondance mellem SDFE og Deloitte dokumenterer, at SDFE's indflydelse på rapportens opbygninger og vinkling har været markant. Vi er derfor af den opfattelse, at denne rapport ikke fungerer som en sagligt grundlag, hvorpå man kan placere politiske beslutninger, men snarere som et værktøj designet til at dreje den politiske beslutningsproces i en bestemt retning.</i>
15.	I Sverige har man etableret et offentligt net, SWEPOS, hvor man har opsat næsten 400 stationer over hele landet. Denne nationale service leveres til mange private udbydere. Hvis det kan fungere i Sverige, hvorfor skulle vi så ikke efterstræbe samme standard i Danmark?	<i>SWEPOS leverer en udmærket service, men er samtidig plaget af meget høje omkostninger, hvilket betyder, at de danske - private - net ofte er mere moderne og opdateres oftere. Selvom de to lande er meget ens i samfundsstruktur, gør ikke mindst geografien, at man i Sverige ikke kan drive et rentabelt privat referencenet og samtidig levere samme høje præcision som i Danmark.</i>
16.	Har man ikke prøvet at oprette et net i Danmark meget lig det man ser i Sverige?	<i>I 1990'erne arbejdede man med at etablere et statsligt referencenet i Danmark. Imidlertid blev projektet af en række årsager ikke til noget, og man valgte i stedet at bede private aktører om at udvikle løsninger, de i fri konkurrence kunne løse opgaverne på dette område. Det gjorde en række private virksomheder på en måde, så der i dag er en række private aktører, der udbyder løsninger i fri konkurrence, hvor brugernes behov løbende afdækkes</i>

#	Q	A
		og indfries. Samtidig med, at den teknologiske udvikling tager fart og kræver store investeringer i forbindelse med løbende teknologi- og paradigmeskift, er det temmelig barokt, at knap 20 år efter at staten bad de private aktører løse opgaven, nu selv er gået ind på markedet og måske agter at udvide.
17.	Rapporten påpeger, at man kunne opnå en bedre service ved at indføre danske standarder for præcisionsdata. Hvordan ser I på den mulighed?	Nye, selvopfundne danske standarder vil næppe have en positiv indvirkning på aktørerne. Der bliver allerede i dag gennemført store og gennemgående kvalitetstjek af vores data, og en dansk standard vil blot fjerne virksomhedernes mulighed for at tilpasse sig til konkrete situationer. De nuværende retningslinjer sikrer i dag, at de data, vi leverer, er på præcise, som teknologien tillader og så præcise, som markedet efterspørger. Bemærk, at ingen på markedet har efterspurgt den præcision, som SDFE mener kan opnås ved et offentligt net - og at en business case vil vise, at ikke alene er der ikke teknologiske krav, der betinger at ændre på markedstilstanden - der er heller ikke samfundsøkonomiske gevinster ved en sådan unfair konkurrencemodell.

Yderligere information om foreningen:  
<https://referencenetforeningen.dk/>

Sekretariatschef:  
Henning Sørensen [hso@lindskov.com](mailto:hso@lindskov.com)